

PEAE Garraf · Sessió participativa · TIC i Connectivitat

Lloc: Sala Zoom

Data: dijous 5 de novembre a les 13h

Durada: 90 minuts

Participants:

- Isidre Also – Director NODE Garraf
- Mireia Valin – Administració NODE Garraf
- Levi Esteller · Offing Web Solutions
- César Alejandro · ADQA / Anxanet
- Jordi Bastardas · XTA
- David Vilella · GSMA
- Daniel Lafuente · Incognos

[Isidre Also]: En aquest procés inicial de participació estem fent reunions amb diferents entitats, col·legis professionals, sindicats, associacions de comerç, FEGP i Cambra de Comerç. En aquesta sessió ens trobem amb un sector fonamental com és el de les TIC i la Connectivitat, amb la què encetem una sèrie de focus grup que són monogràfics i que comptaran cadascun amb una participació de 7 o 8 persones orientades a qüestions molt concretes, com és el cas d'avui.

Aquesta comarca vol projectar diferents escenaris de futur. Des de NODE Garraf tenim l'encàrrec de realitzar el Pla Estratègic, el qual prové del [Pacte per l'Ocupació del Garraf](#) que tutela el Consell Comarcal del Garraf.

Acabarem aquest procés de participació a mitjans de desembre. Durant tot el primer trimestre del 2021 es realitzarà la redacció i es faran consultes puntuals. A mitjans de maig de 2021 es presentarà el Pla Estratègic. Així doncs serà un procés ràpid i posteriorment es podrà revisar cada 6 mesos.

Si no teniu inconvenient, tot allò què digueu serà enregistrat perquè, posteriorment, es farà una transcripció en text que us enviarem a tots vosaltres perquè la valideu. Aquesta transcripció i alguna fotografia quedaran enregistrades al web www.plaestrategic.cat on es recullen totes les aportacions i trobades amb els participants i les fotografies corresponents.

Reflexió: Com es pot fomentar el sector de les TIC a la nostra comarca? Tenim problemes pel que fa a la formació i la cerca de professionals? És suficient el nivell de connectivitat del què disposem al nostre territori?

[**Jordi Bastardas**]: Nosaltres som un petit operador de comunicacions i estem cablejant fibra òptica a diferents nuclis del nostre territori.

El que hem observat i analitzat a nivell de mercat és que avui dia la fibra arriba a tots els polígons però amb algunes deficiències. Les operadores tradicionals no acaben de donar solució i ens trobem que, **encara que la fibra arriba a l'espai del polígon, hi ha dificultats en certs carrers on no els hi arriba la connexió**. És el cas del polígon de Les Roquetes o el de Cubelles on la connectivitat establerta per Movistar no arriba a totes les naus.

D'altra banda, des de la part d'activitat econòmica, **també els diferents nuclis de població que componen el Garraf tenen l'arribada de fibra òptica però hi ha zones que tenen dificultats i no s'està cobrint al 100%**; per exemple, la zona de Plana Novella, a Olivella, i algunes urbanitzacions de Sant Pere de Ribes i Vilanova.

[**David Vilella**]: Vaig estar treballant 4 anys a Vilanova amb Neàpolis desenvolupant tota una sèrie de projectes, relacionats amb el que podia significar una agència d'innovació que tingués en compte l'àmbit digital i el social. Entenc que **Neàpolis és un actor important** en aquesta conversa.

Ara fa 6 anys que estic treballant per la [GSMA](#), la patronal de tots els operadors mòbils i telecomunicacions mundials, més coneguts per ser els organitzadors del Mobile World Congress.

El que jo faig per a ells és una col·laboració publico privada, juntament amb l'Ajuntament de Barcelona i la Generalitat de Catalunya, amb un programa que pretén promocionar i accelerar el canvi de paradigma a l'educació. Aquest programa té dos objectius. D'una banda, **existeix una gran demanda de llocs de treball amb perfils tecnològics, que no s'està cobrint**. El problema principal és que hi ha una deficiència en la formació. Hi ha tota una formació inicial que necessita adquirir unes competències digitals i de programació.

I, a banda, **hi ha tota una gran massa de gent que s'està veient desplaçada dels seus llocs de treball professionals i necessiten tornar a formar-se** per adquirir unes habilitats i competències que els permetin reintegrar-se en el mercat laboral.

De la mateixa manera, el Lifelong Learning ens obliga a tots els professionals que estem en aquest sector a seguir adquirint una sèrie de coneixements i evolucionant amb la mateixa rapidesa amb la que evoluciona tot. Això no vol dir que qualsevol altre sector també necessita d'unies competències i habilitats.

Jo treballa en el departament de formació i de polítiques digitals i ajudem a GSMA a que tot aquest discurs guanyi entre totes les operadores mòbils.

[César Alejandro]: Gairebé tenim fibrats tots els polígons del Garraf, excepte les zones puntuals que comentava el Jordi. El que sí que ens hem trobat és que la majoria de les empreses segueixen fent el mateix que estaven fent abans de que els hi arribés la fibra. **No té gaire sentit que arribi la fibra per fer les coses només amb més velocitat. La idea de les telecomunicacions és que aporten oportunitats i s'utilitzen per fer les coses millor i de forma diferent.**

Seguim trobant **empreses amb molta resistència per a realitzar la migració al cloud.**

El 5G servirà per anar més ràpid i connectar tots els dispositius però, en realitat, ens servirà per fer què? Serà de molta utilitat per al món de la robòtica però no tinc clar si els servirà d'igual forma a les pimes.

Reflexió: Les comunicacions... ho tenim mal entès: més velocitat, més capacitat i més accés... per fer què?

[Jordi Bastardas]: Amb el fet que les persones comencin a treballar des de casa el tema de la telefonia IP ara està començant a entrar amb força. **La fibra permet traslladar el teu lloc de treball a una altra banda.** Si no hagués estat per la fibra aquesta pandèmia hagués estat molt més dura.

[César Alejandro]: Si no hagués estat per la pandèmia les empreses no s'haguessin plantejat la conversió digital. El teletreball ho ha sacsejat tot i moltes empreses s'han adreçat a nosaltres per conèixer si allò que els portàvem oferint ja fa temps ara ho podien implementar. **La pandèmia ha ajudat a que s'aprofitin i dinamitzin les telecomunicacions.**

[Isidre Also]: Pel que fa a les empreses més modernes, les de nova implantació, noteu una altra cultura diferent en aquest sentit?

[César Alejandro]: Sí, acostumen a saber el que volen i ja comencen aprofitant-se de les noves tecnologies, telecomunicacions, del núvol, etc., per anar creixent. Però l'empresa de sempre encara està molt ancorada i reticent als canvis.

[Isidre Also]: Des del punt de vista de subministrament de connectivitat i del sector TIC, fins a quin punt som prou competitiu? Quina és la nostra capacitat per satisfer les necessitats que requereixen les empreses locals i per atreure de noves a la nostra comarca?

[**Jordi Bastardas**]: En aquest aspecte el **Neàpolis és un hub de connexions** important a través de la xarxa de la Generalitat.

Jo crec que **a nivell de comunicacions estem preparats i tenim una bona infraestructura**. Una altra qüestió és que les empreses i el nostre sector a l'hora de **cercar professionals ens trobem moltes dificultats**. La UPC ha deixat d'impartir la carrera de telecomunicacions i per a nosaltres ha estat una pèrdua important.

Ens és difícil cobrir les demandes d'empreses per a les pràctiques, sobretot pel que fa a la part tècnica, en el nostre cas.

[**Levi Esteller**]: Més connectivitat per què? César, les empreses quin tipus de continguts estan passant al *cloud*? Utilitzen el *Google Drive*?

[**César Alejandro**]: De tot, nosaltres els plantegem migrar-ho tot i treballar d'una altra manera.

Amb la situació actual, la gent que ha hagut de prendre decisions, principalment han sigut econòmiques i, després, com podem fer perquè la gent treballi demà. Aquest ha estat el problema, com realitzar ràpidament el canvi del què feia molt de temps que anàvem parlant. En molts casos, s'han fet petits canvis per adaptar-se al canvi de la forma de treballar -ara teletreball- per després planificar el canvi a mitjà termini o a un any vista.

[**Levi Esteller**]: Nosaltres fem molta programació. Quant al talent, quan busques **un programador sènior et demana molt perquè té opcions a Barcelona i amb startups tecnològiques de fora de la comarca**. El nostre perfil sí que es cursa a un institut de Calafell i després cursen el grau superior de programació web i multi plataforma. Nosaltres ens abastim d'aquests perfils de treballadors i els anem professionalitzant.

Si pensem si podem ser atractius per a grans empreses jo penso que sí. De fet, ja estem treballant amb clients grans a nivell internacional, cosa que demostra que sí podem donar capacitat d'infraestructures, de servei, de desenvolupaments per fer aquests *software* en línia.

En el nostre cas no és un creixement ràpid. Som un total de 10 persones i no podem duplicar la nostra plantilla cada any però, d'altra banda, **sí podem assumir donar servei de cobertura tecnològica** a noves i grans empreses que s'estableixin a la comarca.

[**Daniel Lafuente**]: La nostra empresa es dedica a l'anàlisi estratègica, a partir de com es comporten els clients i quines són les seves necessitats: fem estudis de mercat i d'opinió pública i analitzem les dades que generen les pròpies empreses. Amb tota aquesta informació elaborem recomanacions operatives per tal d'augmentar la seva competitivitat.

Treballem B2B i això ens dona un cert coneixement i bagatge sobre les empreses. En aquest sentit trobo que en moltes empreses de la comarca en general i en especial en el sector serveis, es dona una fuga important de negoci, que sobretot afavoreix la capitalitat de Barcelona. Això també passa en el sector TIC, tot i que les empreses més petites sí que es decideixen més pels proveïdors locals, cercant proximitat.

Però quan es parla de buscar qualitat en els serveis, malauradament moltes vegades es confia més en qualsevol empresa de Barcelona que en una de la comarca, per una qüestió d'imatge. El risc d'aquest fet és important, i porta a un efecte de "teixit empresarial dormitori" en el qual moltes empreses grans van a buscar proveïdors i treballadors fora de la comarca. Això fa que la comarca quedi com a contenidor d'empreses, sense que aquestes interactuïn amb l'entorn, i que més enllà del pagament d'impostos, no generin beneficis en termes de contractació de treballadors i proveïdors.

Això té una altra derivada, i és que els professionals locals, especialment els més inquiets i amb major projecció, enlluernats per les grans empreses del sector que treballen pels millors clients, marxen de la comarca.

És el peix que es mossega la cua: les empreses grans busquen proveïdors grans, sovint de fora de la comarca, que és on troben els millors professionals. Els bons professionals locals, que volen fer-se camí en les millors empreses, marxen de la comarca per tenir una major projecció, i difícilment tornen.

Hauríem d'advocar per la contractació de proximitat i trencar aquest cercle viciós. Això permetria les empreses locals fer-se amb els millors professionals i alhora canviar la inèrcia de cercar empreses proveïdores de fora de la comarca, millorant la imatge dels recursos locals i repercutint la bona marxa de les grans empreses locals sobre el territori.

Cal potenciar d'alguna manera, potser amb bonificacions fiscals, la contractació local, i impulsar canals de comunicació entre empreses de tot tipus de grandària, que permetin un major coneixement de les empreses i els professionals locals.

[David Vilella]: No tenim una barrera pel que fa a oferir connectivitat a qualsevol empresa que la pugui necessitar. **El veritable obstacle ens el trobem en el talent.** Hi ha dos tipus de professionals, uns els que hem de formar. La UPC hauria de ser un gran actiu de la comarca per formar perfils d'enginyeria que es requereixin i, al mateix temps, hi ha una altra dimensió de centres educatius que poden formar altres perfils necessaris de programació, el que seria un veritable pol d'atracció i potenciació pel territori.

La reflexió seria: com podem atreure professionals qualificats d'aquí que puguin exercir la seva feina des de casa seva o en algun *coworking* del territori? Com podem **construir una oferta per treballar des d'aquest entorn privilegiat que és la nostra comarca?**

[**Jordi Bastardas**]: Arrel de la pandèmia molta gent ha establert la seva segona residència com a lloc de treball i em consta que moltes empreses grans de Barcelona han tancat moltes de les seves oficines per establir **l'ús normalitzat del teletreball**. Això **ha estat possible gràcies a la capacitat de connectivitat** de la què s'han pogut nodrir.

D'indústria 4.0 al Garraf no en trobem tanta però sí que cada vegada més s'està establint la robòtica, la implantació del 5G o l'Internet de les coses. Al final tot anirà connectat.

Cada cop que he anat a algun taller de formació el perfil de responsable de manteniment o de l'encarregat de la fàbrica, aquest coneixement de la part de l'electrònica, d'integrar la indústria 4.0 o d'integrar-ho tot, pràcticament no existeix. **S'haurien de crear aquest tipus de perfils per millorar de forma ràpida.**

Tenir la possibilitat de tenir les coses connectades, saber què passa al moment i poder reaccionar a temps és molt important per a qualsevol empresa.

[**César Alejandro**]: Crec que en el sector de les telecomunicacions el que estem fent és evitar la retenció del talent: per què he de venir a treballar a una empresa d'aquí si puc treballar per una de Barcelona, amb una mitjana de sous més elevada, des de la meva residència fins aquí?

A nosaltres **ens funcionava molt bé la formació DUAL** que es feia en instituts, com per exemple el Lluch i Rafecas. Eren plans en els què en els últims 2 anys de curs l'alumne s'estava formant la meitat del temps a l'institut i l'altra meitat a l'empresa, inclús et permetien fer esmenes o afegir continguts al temari. L'últim any, quan aquesta persona finalitzava la seva formació, gairebé el 100% se la quedava l'empresa. Això fa 2 anys que va desaparèixer i és un perfil vàlid per al nostre sector. La formació professional és una figura molt vàlida i important.

[**Levi Esteller**]: En el nostre cas, la majoria dels nostres empleats han estat primer fent pràctiques. És una forma molt necessària ja que la persona es fa a treballar a com treballa l'empresa. **Les pràctiques permeten observar com funcionen i també per identificar talents.**

[**Isidre Also**]: Trobeu a faltar la relació amb la UPC i amb els centres de formació professional?

[**César Alejandro**]: Hem fet projectes amb la UPC però no per nodrir-nos de personal.

En canvi, sí tenim relació amb els instituts els quals ens abasteixen de personal de pràctiques però la durada és de 3 mesos i, en el nostre cas, no només és un problema de coneixement sinó també d'actitud o de manera de fer les coses. **No tenim temps material per conèixer a la persona i formar-la correctament.**

D'altra banda, també nosaltres demanem una entrevista prèvia amb l'alumne per conèixer si mostra una actitud responsable.

[**Jordi Bastardas**]: Nosaltres també estem en contacte amb els diferents instituts. Amb la universitat vam intentar una relació proactiva directa però no s'han posat en contacte amb nosaltres.

Per tant, sí és una font per captar talent però no acaba de funcionar massa bé. També és una llàstima haver perdut la formació dual.

[**Levi Esteller**]: Nosaltres sempre hem mantingut una relació molt proactiva i propera amb els Instituts. Per exemple, hem anat a fer classe nosaltres mateixos. Aquesta experiència de participació en els tallers et proporciona crear un vincle amb els tutors i també pots veure ràpid qui destaca. Els que ens acaben agradant els hi fem un contracte de pràctiques de 6 mesos. Crec que s'ha d'estar a sobre dels Instituts. També ens hem trobat amb algun perfil d'estudiant amb actituds desfavorables per la nostra empresa.

Aquest any ens trobem amb molta oferta d'alumnes que ens volen enviar. Ara en tenim 3 però, arrel de la situació actual, estan a casa perquè és molt difícil desenvolupar aquestes pràctiques si no és de forma presencial.

[**César Alejandro**]: En el nostre cas necessitem personal a nivell presencial i aquest any ha estat inviable fer contractes amb els instituts.

[**Levi Esteller**]: És evident que ara hi ha molta empresa que no pot acceptar les pràctiques amb les condicions actuals.

[**César Alejandro**]: Estem capacitats per atraure empreses a nivell de TIC i connectivitat però segueixen venint moltes empreses que tenen la seva empresa de suport TIC fora de la comarca. Ens hi trobem nosaltres mateixos ja que hi ha moltes empreses de Vilanova a les què hi anem poquíssim.

[**David Vilella**]: Hi ha un gran repte pel que fa a la Formació Professional i connectar-la amb les necessitats de les empreses, el que vol dir que ha de ser una relació molt bidireccional i àgil.

D'altra banda, tenim la infraestructura respecte a l'indústria 4.0, el problema és quins serveis i què hi posem sobre ella.

Hi ha 2 reptes. El primer, com es transformen les empreses i fàbriques que estan treballant en un paradigma antic i que veuen agonitzar el seu model de negoci. Crec que haurien d'invertir el que puguin per transformar-se.

L'altre repte seria posar a disposició els nostres actius com a comarca; per exemple, la salut, amb el nostre Consorci (tecnologia lligada a la salut), agricultura, turisme, etc. Hi ha molts sectors que es poden veure amb la indústria 4.0.

[**Jordi Bastardas**]: Jo també crec que aquí **hi ha d'haver un canvi**. L'accés a la informació real amb immediatesa és molt important dins la indústria 4.0. En el mateix sentit, **també l'Internet de les coses és un gran repte que ens hauríem de plantejar en el territori, aprofitant iniciatives que puguin sorgir del talent de la nostra comarca**.

A vegades també et trobes amb la dificultat de poder diagnosticar el problema en algunes empreses. Els hi dius que et facin una demanda, per exemple en relació a les vinyes com podria ser el control de reg perquè no es perdi l'aigua, la proposta està molt bé però pots anar molt més enllà i crec que fa falta molta cultura.

[**César Alejandro**]: Fa 2 anys vam engegar un projecte amb Neàpolis on tenim una xarxa pública per poder treballar tot el que és l'Internet de les Coses. El pilot era controlar el consum amb comptadors elèctrics. També es va parlar amb Aigües de Vilanova per controlar les fuites d'aigua.

Per tant, **la infraestructura i la tecnologia hi és. El problema moltes vegades és que no s'utilitza. No la sabem aprofitar**.

Ara mateix, implementar noves tecnologies és costós perquè l'àmbit de l'Internet de les coses encara no està clar i s'han d'invertir moltes hores.

[**Isidre Also**]: A la comarca de l'Anoia es va posar en marxa el programa [TIC Anoia](#) que pretenia aplegar els professionals del sector TIC. Tindria sentit provocar un TIC Garraf?

[**Levi Esteller**]: Hi ha molts **clients que no són conscients de la facilitat que els hi proporcionen les noves tecnologies**. Estaria bé tenir una plataforma com el TIC Anoia on es trobessin els projectes concentrats i aplegar el que fan els altres, el que ajudaria a comunicar als usuaris el que es pot fer amb major facilitat.

[**David Vilella**]: La meva percepció sobre això és que abans de crear una cosa nova, hauríem de conèixer si el que ja existeix ens permet o hi ha un històric per utilitzar. Per exemple, tenim Neàpolis que podria pilotar tot això.

No sé si s'hauria de crear una cosa a banda o amb conjunció amb Neàpolis però sí **seria oportú tenir un sol aparador**. Hem de sumar i no pas fragmentar.

[**César Alejandro**]: Jo estaria encantat de col·laborar en aquest projecte d'associació.

El que sí és veritat és que aquí a Vilanova hi ha molt de canibalisme a nivell de personal, el que fa que desaparegui la complicitat entre empreses que són la competència.

[**Jordi Bastardas**]: Hi ha un altre perfil que està en la línia que engloba les startups.